Comisión de Hacienda
Carpeta Nº 566 de 2005

Versión Taquigráfica N° 1143 de 2007

APLICACIÓN DE RECARGOS POR MORA

Se sustituyen los artículos 2º y 3º del Decreto-Ley Nº 14.950, relativos a los usuarios de la Administración Nacional de Usinas y Transmisiones Eléctricas, Nacional de Telecomunicaciones y de las Obras Sanitarias del Estado

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 1º de agosto de 2007

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Eduardo Brenta.

MIEMBROS: Señores Representantes José Amorín, Alfredo Asti, José Carlos Cardoso, Jorge Gandini, Artigas Melgarejo, Gonzalo Mujica, Pablo Pérez González, Iván Posada y Héctor Tajam.

INVITADOS: Por UTE: Ingeniero Industrial Beno Ruchansky, Presidente; señor Gerardo Rey, Director y contador Luis Magenat, Gerente Comercial.

SEÑOR PRESIDENTE (Brenta).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el gusto de recibir al Presidente de UTE, ingeniero Beno Ruchansky, al Director, señor Gerardo Rey y al Gerente Comercial del ente, contador Luis Magenat.

En días anteriores, los miembros del Directorio de UTE nos trasmitieron su interés en hacer una presentación más global que permitiera una comprensión más cabal del proyecto. Nos parece interesante conocerla y es por ello que les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR RUCHANSKY.- Como dijo el Presidente, la idea era dar un contexto general de la temática para la cual nos convocaron en el día de hoy. Es así que trajimos una presentación. Vamos a hablar de algunos aspectos generales y después el contador Magenat entrará en cada uno de los instrumentos que hemos implementado en la UTE para paliar la situación, a lo que nos vamos a abocar.

SEÑOR REY.- Buenos días.

Básicamente, la presentación que hicimos consta de lo siguiente. Nosotros analizamos el proyecto que nos envió la Cámara de Diputados e intentamos preparar un material que permitiera a los legisladores conocer el contexto en el que estamos dando la discusión del proyecto.

Entonces, por un lado, analizamos el efecto buscado, que es disminuir los cortes, y cómo va evolucionando la cantidad de cortes de energía por falta de pago, que sería uno de los elementos a ver. Por el otro, les mostraremos todos los planes comerciales que estamos diseñando.

Según esperamos quede claro de nuestra presentación comercial, nuestra política comercial para los clientes residenciales que es a los que se refiere el proyecto en cuestión, está dirigida a evitar bajo cualquier

circunstancia el corte, salvo, claro, cuando se han agotado todas las instancias porque, obviamente, el corte es un elemento de gestión para nuestra empresa, y está enfocada también a una sensible disminución de la multa. Vamos a compartir con ustedes las cifras y los distintos planes para evitar la multa.

Es decir que el corte y la multa son herramientas, pero no integran una base sustancial de nuestra política comercial. Todo lo contrario; muchos de los planes comerciales que tenemos vienen desde hace muchos años en la empresa y otros los hemos implementado en esta Administración. Vamos a referir también a esto.

De eso se trata nuestra presentación.

Vamos a plantearles cuáles son los canales de recaudación, la evolución de los cortes y el régimen de financiaciones especiales. Esto sí fue dispuesto en los últimos meses por esta Administración.

Como se percibirá en la pantalla, esos son los canales de recaudación del ente. En términos generales, podemos decir que el 74% de las facturas de UTE se pagan a través de servicios de terceros. Es decir que en nuestras propias oficinas comerciales se paga una de cuatro facturas. Esa es la situación.

Desde el punto de vista de las facilidades para el pago, hay toda una red que supone unas ochocientas bocas de pago y que se encuentran distribuidas, entre otros, entre las tarjetas, los supermercados, los Abitab, los locales de Red Pagos, la modalidad de los débitos automáticos y demás. O sea que la facilidad de acceso a un lugar donde pagar las facturas está suficientemente atendida. Lo queríamos compartir porque seguramente ahí no tengamos algo para trabajar, siempre con el objetivo de ver si podemos disminuir cortes o multas.

En esta imagen se puede apreciar la evolución de los cortes. Como habrán visto ustedes, los efectos de la crisis financiera del país han impactado fuertemente. Es evidente que durante una crisis financiera importante, entre otras cosas, la gente tuvo dificultades para el pago del consumo de energía eléctrica y a pesar de importantísimos planes implementados en esa época, no se pudo detener el crecimiento de los cortes. Por lo tanto, en una primera aproximación, podemos decir que el número de cortes viene disminuyendo sensiblemente. Si el objetivo es disminuir la cantidad de cortes, creemos que es por la vía de los productos comerciales que vamos a analizar con ustedes que podríamos encontrar mejores soluciones y la gráfica lo muestra: está dando buenos resultados: la cantidad de cortes viene disminuyendo en forma sensible.

SEÑOR ASTI.- ¿Estos datos son de consumo familiar?

SEÑOR REY.- La composición del espectro de consumidores hace que 1:240.000 sean clientes residenciales. Entonces, el resto, aunque se incorpore, resulta muy escaso en términos porcentuales. Además, un 99,5% de los cortes tal vez me quede corto afecta al cliente residencial.

El otro aspecto es qué hicimos y cómo se explica la disminución de los cortes. Se explica por una política comercial muy intensa que seguiremos desarrollando y a su vez por algunas medidas inmediatas. En 2005 implementamos algunos planes tendientes a recuperar algunos clientes. Básicamente, uno podría decir que no había un número mucho mayor de clientes, porque muchos de ellos tal vez estuvieran consumiendo en forma irregular la energía. Pero, como saben, nosotros tenemos nuestros planes para las pérdidas, herramientas diferentes para problemas diferentes. Somos muy exigentes y tenemos planes tendientes a corregir las pérdidas de energía, expresión que alude al hurto o al fraude. Tenemos planes para aquellos clientes que están en condiciones de pagar y no lo hacen por ejemplo, los industriales o comerciantes que incurren en ese tipo de delitos, quienes, entre otras cosas, entablan una competencia desleal con sus pares y otros planes con el objetivo de lograr la inclusión social. Es bueno señalar y compartir entre nosotros que lamentablemente a veces tenemos la creencia de que el hurto de energía ocurre en los asentamientos, porque lo primero que vemos cuando recorremos algunos lugares es al que se cuelga. Pero las cifras indican que el 60% de la pérdida de energía está concentrada en clientes que, pudiendo pagar, no lo hacen. Además, debemos señalar que, lamentablemente, se ha tecnificado mucho la forma de adulterar el consumo energético.

Entonces, ¿qué hicimos? Resolvimos que se hicieran unas financiaciones especiales destinadas a aquellos clientes que por determinadas circunstancias reitero: no son menores los efectos de la crisis financiera no pudieron pagar y así reingresaran a la actividad formal. Ahí aparecen unas cifras importantes; más adelante vamos a ver dos planes.

Por ejemplo, una de las primeras medidas que se tomó fue la de dejar de cobrar la tasa de reconexión. Recordemos que tenemos el corte, la multa y el recargo, que ahora vamos a analizar, y después la tasa de reconexión. Reconectar la energía eléctrica tiene un costo para la empresa. Por ejemplo esto viene del 2005, en lo que va del año, en estos primeros cuatro meses, hay 12.836 exoneraciones por tasa de reconexión. Esta es una política importante, tendiente a que la gente regularice. En cuanto a los nuevos clientes todavía está vigente la exoneración del 50% de lo que se llama la tasa de contratación. Esta bonificación en estos primeros cuatro meses ya llega a 2.890 clientes.

Por otra parte, tenemos un informe muy completo de cómo es el comportamiento de quienes financian con la UTE. En estos primeros cuatro meses solamente, se han hecho 9.351 refinanciaciones. Más adelante, con las cifras que va a presentar el contador Magenat, ustedes podrán ver que este es un plan exitoso; las refinanciaciones se cumplen en la inmensa mayoría, en un altísimo porcentaje. Esto lo vamos a analizar al detalle para conocer la situación.

¿De qué hablamos cuando nos referimos a las financiaciones especiales? ¿A quiénes están destinadas? Obviamente, a la tarifa residencial simple, al usuario más común, a la inmensa mayoría de los uruguayos. Asimismo, están dirigidas a aquellas personas que tengan el servicio cortado al iniciarse el plan. A su vez, se tiene en cuenta el monto de la deuda porque ello también nos da un panorama del destinatario. En cuanto a las medidas ofrecemos treinta y seis cuotas, suspendemos el cobro de las sanciones por única vez, es decir, damos la posibilidad de reinsertarse a la forma regular de pago eso lo tenemos en suspenso y exoneramos como lo mostramos en la pantalla anterior la tasa de reconexión y la tasa de contratación.

Me detengo en esta parte. Hasta acá lo que nosotros planteamos es el escenario: los cortes vienen bajando, tenemos planes especiales de reincorporación para aquel segmento de la sociedad que quedó afuera por razones económicas muy duras que están siendo exitosos y ahora vamos a entrar de lleno dejando de lado estos planes de emergencia a una política de carácter más general. De esta manera podremos ver cómo nuestra política comercial está destinada a evitar que se llegue al corte una medida que nunca queremos aplicar, pero no podemos renunciar a ella y a evitar el cobro de la multa. Entonces, podrán advertir que existen importantísimos planes, todos vigentes tal vez podamos profundizar en esto en otra instancia; es posible que ustedes se lleven una sorpresa a pesar de que son personas que, por el lugar que ocupan, quizás cuenten con una información relativamente privilegiada-, mecanismos diferentes que tienden a evitar el atraso del pago que, de pronto, no han sido divulgados. Por esa vía también podemos caminar.

Solicitamos a nuestro Gerente Comercial, el señor Magenat, que desarrolle los planes regulares y el impacto que tienen, con todos los números y datos que tenemos en este momento. Si son insuficientes, con mucho gusto los presentaremos en otra ocasión, a fin de compartirlos con los señores Diputados.

SEÑOR MAGENAT.- La presentación que hemos hecho fue realizada en base a la lectura del proyecto que se maneja en Comisión. Como dijo el señor Rey, a través de esta presentación queremos mostrar los productos o formas en que tratamos de paliar la situación de nuestros clientes, fundamentalmente, para evitar que sean castigados con multas y recargos. Me parece que es un buen objetivo para poder conversar acerca de este proyecto.

Recordábamos la legislación vigente que arranca de un decreto ley donde se establece la forma en que se deben calcular tanto las multas como los recargos. Allí se remite al Código Tributario y a distintas modificaciones que hubo en el tiempo; en particular, se señala el artículo 744 de la Ley Nº 16.736 que habilita a UTE, OSE y ANTEL a disminuir hasta un 50% el cobro de multas y recargos.

Algunas de las medidas que tomamos siempre fueron complementadas con resoluciones de la Dirección de UTE a fin de instrumentar mejor aquellas disposiciones establecidas por el legislador o por los decretos reglamentarios. Esas dos resoluciones que se mencionan ahí podemos dejar copia de ellas se remiten más precisamente a aspectos relativos a un mejor funcionamiento, tanto para el cobro de multas como de recargos.

La legislación vigente establece que la mora se configura por la no extinción de la deuda y es sancionada por una multa y un recargo. A su vez, las tasas de recargo no podrán superar en un 10% aquellas tasas que fija el Banco Central para personas y familias; nosotros tenemos una forma particular de cálculo que luego voy a comentar. Además, la tasa de recargo es mensual y, como ya lo decía, los Entes están facultados a reducir

hasta un 50% los porcentajes establecidos. En cuanto a la multa, debo señalar que se aplica con un porcentaje del 5% en los primeros cinco días hábiles así lo dispone la ley y a partir de ahí se puede aplicar hasta un 20%.

En este régimen que está vigente, UTE hace la aplicación de la siguiente forma: la multa se mantiene en un cien por ciento en lo que está dispuesto, por lo que en los primeros cinco días se cobra el 5%. Sin embargo, a partir del quinto día se hace uso de esa facultad otorgada de reducir hasta un 50% y se aplica una multa del orden del 10%. Los recargos son calculados tal como establece la disposición, tomando la tasa del Banco Central. Como se ve en la proyección, también tratamos de transitar el camino de reducir hasta un 50%. Hay que decir que este 1,1% representa una reducción del orden de un 35%; o sea que no estamos exactamente en el 50%. Además de observar qué nos permite la legislación, hasta dónde podemos bonificar o eximir, en acuerdo con la propia Dirección de la empresa, también está claro que debemos mirar qué pasa en el mercado.

En resumen, UTE aplica una multa del 5% en los primeros cinco días hábiles, en los siguientes, un 10% y después, en cuanto a recargos, aplica una tasa mensual del 1,1%. De esta tasa mensual, luego surgen otras disposiciones para establecer los intereses de financiación, diferenciados entre clientes que financian deudas o que entran por primera vez al sistema y por ende están más beneficiados.

Pero no nos quedamos ahí. Ha sido históricamente muy importante que el cliente tuviera opciones para fijar su fecha de vencimiento. En este tema, quiero decir que nos manejamos en forma muy estricta con los costos que tiene la empresa. La rutina del ciclo comercial es la siguiente. Esto es muy importante marcarlo, porque lo hemos defendido muchas veces en los últimos años: un lector sale a leer hoy a los clientes se leen aproximadamente sesenta mil servicios en el día; en la noche se procesan los datos en nuestro centro de procesamiento. Al otro día están las facturas emitidas; hacemos las correcciones que corresponden, a las denominadas anomalías de facturación por suerte, son de un orden muy bajo, no superan el 1% mensual; sería mucho decir que es el 1%, por un lado, automáticamente y, por otro, con la participación de nuestros gestores que actúan sobre ellas y revisan las facturas, e inmediatamente se sale a distribuir.

En la factura hay una fecha de vencimiento para once días después. O sea que once días después de la lectura, el cliente tiene el vencimiento de la factura. Esto es importante remarcarlo porque quienes tenemos unos cuantos años en UTE siempre vimos como algo prioritario la necesidad de atender a los clientes; por ejemplo, en noviembre, ya con calor, se estaba mostrando la factura con el consumo del invierno, de julio o de agosto y nadie entendía qué era lo que estaba pasando. La proximidad entre el período de consumo evaluado y el vencimiento de la factura es un elemento significativo. Esos once días habla muy bien de la gestión porque achicamos el ciclo comercial y llegamos a los clientes con la debida anticipación todos ustedes son clientes nuestros y lo saben; es decir, estamos llegando siete u ocho días antes y hay tiempo suficiente para definir cómo van a pagar la factura. Esa es la norma número uno, lo que no quiere decir que no tenga excepciones, porque esa sería, digamos, la de menor costo. Luego, la empresa ha establecido algunos mecanismos a su costo y otros a costo del cliente, permitiendo que el cliente cambie esa fecha de vencimiento. Generalmente, un tema asociado a las multas y recargos es que la fecha de vencimiento no coincide con los ingresos familiares o de las empresas.

Entonces, voy a describir brevemente los productos a disposición de los clientes.

El primero se llama "Vencimiento pactado". Ya tiene diez años. Fue establecido con el fin de buscar un mecanismo de acercamiento de la fecha de vencimiento de la factura a la de cobro de las pasividades, para jubilados y pensionistas. Tiene un tope; el ingreso no puede ser superior a ocho prestaciones básicas, es decir, a $ 8.300. La gestión puede hacerse en cualquiera de las oficinas comerciales, presentando un recibo de pago. Así puede cambiar la fecha de vencimiento a fin de que sea cercana a la fecha de cobro. Esto no tiene costo. Esto fue instrumentado en otro período y se entendió que era un paso muy importante que se estaba dando con este tipo de clientes, para zanjar sus protestas, pues el cobro de las pasividades se daba más avanzado el mes y generaba problemas.

SEÑOR REY.- A nuestro juicio es aquí donde encontramos una insuficiente divulgación del mecanismo. Tomando en cuenta el monto de las pasividades de entre el 70% u 80% de los pasivos del Banco de Previsión Social, si el medidor está a nombre de quien las cobra, se puede elegir, sin costo alguno, la fecha de vencimiento de la factura. Sin embargo, ante este beneficio, la cifra aportada por el contador Magenat aparece como baja. Posiblemente haya que trabajar más en difundir este producto,

que ya existe, está vigente y que, de alguna manera, está reflejado en uno de los artículos del proyecto de ley.

SEÑOR MAGENAT.- El segundo producto se denomina "Vencimiento elegido" y se estableció durante la Administración actual. Aquí hicimos un análisis diferente; estudiamos determinados costos. En las siguientes pantallas vamos a profundizar más en este tema. Tratamos de trasladar el menor costo posible al cliente. Además, le cobramos un costo fijo por la gestión. Tuvo una aceptación muy importante. Reitero que lo voy a mostrar más adelante porque, en cierta forma, el producto tuvo un desarrollo; ya lleva un año y medio. Creemos que ha sido muy exitoso. Como se ha extendido al total de los clientes residenciales, del orden de un millón cien mil personas, nos parecía importante mostrar sus costos, considerando que estamos brindando un determinado beneficio otra es la situación de los clientes pasivos y no seguir trasladando estos costos se sabe que es así al resto de los clientes.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- ¿Cuánto cuesta eso?

SEÑOR MAGENAT.- Tiene un costo fijo de unos $ 20 y después, según el consumo y los días que modifica hay un cuadro que después vamos a ver, hay otro costo que varía entre $ 6 y $ 12.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- ¿Va a explicar por qué tiene costo?

SEÑOR MAGENAT.- Di esta primera explicación. En este producto estamos tratando de no trasladar el costo que tenemos al resto de los clientes porque, como es lógico, la empresa tiene un costo y tratamos de afinar los números de la mejor forma posible; otra situación es la de los pasivos y, además, dista en el tiempo el momento en que se tomó la decisión. Después vamos a ver el buen comportamiento que tienen, lo que es muy importante. Quiere decir que también en ese sentido estamos analizando la situación de un número muy importante de clientes de la empresa que cumplen con sus obligaciones en forma muy ajustada.

El otro producto se denomina "Transferencia de cuenta". En este caso, no hay necesidad de que el cliente tenga dos vencimientos; tiene un único vencimiento; transfiere a su cuenta. Hay varios mecanismos y elige el que le facilite más. Así, de alguna forma, elude aquel ciclo racional y de menor costo que había descrito. Pero tiene comodidad y puede pagar cuando quiera.

Lo mismo pasa con el otro producto denominado "Débitos en cuenta o tarjeta". Elige la tarjeta o el débito cuando le conviene.

Por último, está el producto "Otros mecanismos". Aún son pocos los clientes que se acogieron a él; hay alguna situación puntual de algún grupo de clientes que ya teníamos desde tiempo atrás con un único vencimiento y que mantenemos.

Esto implica que 280.000 clientes han trasladado su fecha de vencimiento. Dado que es su voluntad y que la han acordado con UTE, pensamos que no están en la situación de caer en la multa y en el recargo, salvo que en una situación puntual tuvieran algún inconveniente.

Otras herramientas que queremos señalar son las siguientes.

Hay una disposición legal de buen pagador, que UTE aplica creo que también abarca a OSE y a ANTEL, refrendada por la Resolución Nº 98/994 de su Directorio, que tiene que ver con respetar el buen comportamiento. Creo que UTE fue la que hizo esta propuesta al legislador: si un cliente tiene un comportamiento de buen pagador en el último año y se atrasó en una ocasión particular, no se le cobran las multas y recargos. Simplemente, se hace una gestión y nosotros, directamente le aplicamos la rebaja. Actualmente, como existe la disposición, está en manos del cliente iniciar la gestión y estamos analizando la posibilidad de que eso se realice automáticamente.

A partir de este año se puede realizar este trámite se introdujo como una novedad en las oficinas comerciales; en la pantalla lo denominados "on line". Si se presenta un cliente que no puede pagar la totalidad de la factura, como queremos evitarle el pago de una multa o un recargo, le preguntamos cuánto puede pagar.

Entonces, nosotros bajamos de su cuenta el monto estipulado, por lo que ese cliente no deberá pagar multas y recargos. Esto, por supuesto, debe hacerse antes de la fecha de vencimiento.

La modalidad recién mencionada es muy simple, ya que solo se debe hacer ese pago para evitar el cobro de multas y recargos sobre el saldo, pero también hay otra muy importante a destacar. Esto es que el cliente, previo al vencimiento de su factura, se acerque a una oficina comercial a fin de llegar a un acuerdo con la empresa para pagar su adeudo en cuotas. De esta manera, pagando la primera cuota se evita el pago de multas y recargos. Generalmente tenemos estándares establecidos para determinar la cantidad de cuotas que se pueden fijar en esas situaciones, pero estas son convenientes para el cliente. Precisamente, esta presentación está orientada a mostrar las herramientas que utilizamos sistemáticamente para evitar que el cliente pague recargos.

En la siguiente pantalla pedí el consenso del Directorio de UTE para incluirla en esta presentación figura la situación en que se encuentra la empresa con respecto al cobro, el cual es bueno. Creo que esto hace bien a la gestión y a todos los que recibimos el servicio, ya que cuanto mejor sea nuestro comportamiento en todo el proceso que va desde la generación hasta la comercialización, que es un deber de la gerencia comercial menos repercuten en la tarifa los efectos negativos que podamos tener.

Aquí figura que antes del vencimiento se recibe una recaudación del 74%, en los siguientes siete días, un 6,7% y a los cuarenta y cinco días totaliza un 99,4%. De acuerdo con las empresas que conozco de la región y a otras a las que ustedes están asesorando, puedo decir que estos niveles de cobro son muy buenos y hablan muy bien, no de la gestión coercitiva por la existencia de la multa o el tradicional corte de energía, sino del acercamiento entre la empresa y el cliente. Parte del acercamiento está conformado por los instrumentos o las herramientas que mostramos en las pantallas anteriores.

En la siguiente pantalla se habla del comportamiento de los acuerdos. En este sentido, los gerentes que trabajamos en este tema tenemos una preocupación permanente, fundamentalmente, los vinculados a la gestión comercial. Es elocuente lo que se puede observar del resultado de los acuerdos. El año anterior realizamos 112.000 acuerdos de los cuales se cumplieron el 90%, ya han sido cancelados el 50% y solo cayó un 10%. Por lo tanto, para nosotros es un instrumento válido: el cliente llega, evita la multa, el recargo, el corte y sigue teniendo el servicio. Esto último es muy importante, porque nosotros apostamos a seguir brindando el servicio. Lamentablemente, algunos se nos caen, pero esos que se cayeron no realizaron un nuevo acuerdo y actualmente están cumpliendo.

En la pantalla que estamos viendo mostramos la factura promedio. Esta tiene un costo de aproximadamente $ 915 con impuestos y representa 200 kilovatios hora; ese es el promedio de la factura residencial. Obviamente, hay clientes de mucho porte que consumen más, y muchos consumen por debajo de este promedio. De todos modos, podría decir que los clientes que consumen 200 kilovatios hora son entre seiscientos y setecientos mil.

Otro tema que también nos interesa es el de los cortes de suministro. Cuando hice esta presentación pensé que de pronto en esta pantalla tendríamos que haber puesto una cruz, porque nosotros no tenemos voluntad de cortar; no queremos utilizar este instrumento, sino que preferimos que las señales sean dadas tal como las veníamos marcando, con una primera sanción o con multas. Al comienzo de nuestra exposición el señor Rey habló de establecer dónde posicionarse con respecto a los recargos, pero no llegar a eso. Pensemos en un invierno crudo como el que estamos teniendo y en un cliente que no tenga el servicio; realmente, se convierte en un problema social muy grave.

En esta pantalla figura que solo cortamos el suministro al 4,8% de los clientes que no pagan, y si lo miramos en la totalidad de los clientes, es solo el 0,4%. Entonces, cuando hablamos de un 4,8% nos estamos refiriendo a no más de 4.500 cortes mensuales, que hacemos con mucha pena, porque quiere decir que no pudimos concretar con esos clientes los instrumentos que mencionamos.

Además, queremos manifestar que siempre damos una chance a los clientes. En ocasiones, llegamos a la casa de un cliente y si este acaba de pagar su factura, la brigada no lleva a cabo el corte; lo último que hacemos es cortar el suministro.

Por otro lado, quería ampliar un poco más el tema del vencimiento elegido. Se trata de un producto que realizamos con esta Administración y lanzamos en 2006. Consideramos que da buenos resultados y, además,

nos parece bueno porque lo que tratamos de hacer, en la comunicación con nuestros clientes, fue marcar claramente que aunque este producto tiene un costo evita el pago de multas y recargos; cuando el cliente hace la cuenta advierte que le conviene enormemente elegir la fecha de vencimiento. Con este procedimiento el cliente puede cambiar la fecha de vencimiento hasta en quince días, evitando así ese es el objetivo el cobro de multas y recargos por atraso en el pago. De esta manera el cliente puede organizar su presupuesto familiar.

En esta pantalla se incluyen las facturas residenciales que conforman el 74% de la recaudación, tal como mencionamos anteriormente. Además, nosotros también lo fuimos segmentando, porque no es lo mismo un cliente que tiene una sola factura impaga en todo el año que aquel que tiene diez facturas impagas. Entonces, le dimos prioridad en la comunicación a estos últimos porque sabíamos que estaban padeciendo más, que fue de carácter personal; esto fue difundido en las campañas que realizó la empresa y que sigue realizando. Si los señores Diputados tienen ocasión de comunicarse con una oficina comercial notarán que eso se dispone en cualquier ámbito, y si llaman a nuestro servicio de telegestiones advertirán que también se difunde.

Se preguntó acerca de los costos y en la siguiente pantalla figura que el costo del trámite se abona una sola vez. Aquí se puede ver que si un cliente tiene un consumo promedio mensual de hasta 200 kilovatios hora y traslada su fecha de vencimiento cinco días, paga solamente $ 6 más en la factura. Asimismo, si otro cliente está en la franja de consumo de 200 a 400 kilovatios hora y cambia su fecha de vencimiento quince días, paga $ 18. Nosotros calculamos que los clientes que se ubican en la primera franja con este ahorro lograban pagar una factura en el año; esto para los clientes que están morosos o que no llegan al pago en su vencimiento no es poca cosa. Además, solo se traslada parte del efecto financiero y no el costo; ese es el fundamento para el resto de los clientes, a diferencia de otro producto que nació antes, que nosotros dimos por sentado y que tampoco lo anexamos en esta oportunidad. La posición de la Dirección de la empresa, en ese caso, fue la de mantener un producto que ya estaba vigente y no lanzar otro para la generalidad de los clientes.

En esta pantalla podrán apreciar que nos fijamos un objetivo en lugar de manejarlo como una herramienta que tenían las oficinas comerciales. ¿Qué quiere decir esto? Que teníamos metas a cumplir a nivel de todas las oficinas comerciales del país. Los jefes de dichas oficinas que no son pocas, son 65, más 60 centros de atención tenían la obligación de mirar los listados que nosotros les enviábamos y comunicarse con ellos. O sea que ellos estaban cumpliendo determinadas metas. ¿Qué metas nos fijamos? Atender 20.000 clientes al 31 de julio de 2006, la cual cumplimos y 50.000 clientes al 31 de diciembre, que cumplimos unos días después. Además, seguimos trabajando, porque entendemos que de alguna forma podemos llegar a más clientes que todavía hoy están pagando multas y recargos, ya que contamos con mecanismos que los pueden defender de esta situación.

En la siguiente pantalla figura cómo mandamos la comunicación al cliente: hicimos un folleto y en el dorso de la factura que generalmente usamos como mecanismo de comunicación marcamos claramente la frase: "Evite pagar multas y recargos". Así es cómo nos comunicamos con nuestros clientes. Por distintos motivos tuve ocasión de hacer algunas visitas regionales y vimos que en algunas oficinas había un número importante de gente haciendo gestiones. A veces pensamos que la carta no estaba saliendo con la debida cadencia, o que algo así estaba pasando, pero también vimos que en algunas oficinas había personas que se interesaban expresamente por el producto.

En definitiva, se enviaron 332.000 cartas. Hoy estamos retomando el tema y analizando los segmentos más críticos a fin de hacer un nuevo envío de cartas, porque nos parece muy importante que el cliente sepa que ese producto existe y que le puede ayudar cuando su situación económica y social presente dificultades.

De los clientes que teníamos en nuestra base, antes de la puesta en marcha del vencimiento elegido, sólo pagaba en fecha el 33%; luego subió al 77%. De manera que el resultado es satisfactorio, con un porcentaje inclusive por encima de la media del comportamiento de los clientes residenciales, que es del 65%.

De manera que este producto en el que nos extendimos en esta presentación a fin de ponerlo en vuestro conocimiento ayuda enormemente al funcionamiento que pretendemos sea lo más correcto posible, en cuanto a la mejor recaudación del organismo y, al mismo tiempo, permite atender las situaciones puntuales que se puedan presentar en un núcleo de clientes, que no son la totalidad, sino que representan alrededor de 25% o 30%.

En síntesis, la aplicación de este producto facilitó el pago y permitió adecuar la fecha de vencimiento a la de los ingresos del hogar. Asimismo, crecieron las adhesiones aun más allá de nuestro objetivo pasado de 50.000; al 31 de mayo son 52.000 y hoy estamos cerca de 55.000, evitando incurrir en la mora; como decíamos, el pago en fecha pasó de 33% a 77%.

Por último, pensamos que ese trabajo de segmentos que hicimos nos ayudó, porque fíjense que antes más del 50% de los clientes adheridos a este producto pagaban diez facturas con mora. De manera que con la aplicación de este producto dimos un paso importante para tratar de satisfacer la situación del cliente, permitiendo que pague con la menor penalización posible.

Esta presentación así como la del Director Rey pretende poner sobre la mesa la forma en que trabajamos, tratando de respetar a los clientes de la empresa que están adecuados a un pago sistemático y paralelamente a aquellos que tienen financiaciones especiales, exoneraciones y bonificaciones y que ya están en una situación de indigencia.

SEÑOR REY.- Nuestra presentación estuvo enfocada a compartir con ustedes nuestros planes y aclarar que si el objetivo es evitar los cortes con estas políticas comerciales, se está logrando las gráficas son elocuentes, y si el objetivo es disminuir las multas, también lo estamos logrando. Entonces, nos colocamos en el escenario de qué significaría que no tuviéramos el elemento de la multa. Para la empresa significaría el rediseño de una política comercial exitosa porque sin la multa, los planes comerciales tendientes a que la gente evite por incluirse en ellos llegar a esa multa, empezarían a poner en riesgo algo que descartamos y que es preocupación de todos: que la UTE mantenga los altos índices de cobrabilidad en sus facturas que viene teniendo. De manera que nos preocupa la modificación posible en la conducta de pago. Ese es el primer aspecto.

El segundo punto es el concepto de extensión de ciclo comercial. Introducir cambios en el ciclo comercial hace que sea más costoso. A nuestro juicio, no es bueno agregar un costo adicional a la empresa.

En cuanto al articulado vinculado a la prerrogativa de que en las liquidaciones de haberes de los funcionarios públicos se debitara el monto de la factura, queremos compartir con ustedes algunas impresiones.

En primer lugar, en nuestra sociedad hay un debate acerca de la existencia de privilegios para los funcionarios del sector público, que no tienen los trabajadores del sector privado. Eso ya es parte del debate público, y con esta medida agregaríamos el privilegio adicional de que por el hecho de ser funcionario público, además, podría, sin costo, elegir la fecha de vencimiento, al debitarse la factura de su sueldo.

En segundo término, y no es menor, esto representará un procedimiento burocrático importante. Me parece que en esta legislación, y en este articulado en particular, hay que tener en cuenta el avance algunos lo podemos medir como avance; otros, tal vez no; personalmente, considero que es un avance muy importante que representa la ley votada en el período pasado que estableció que por lo menos el 30% de los salarios debía cobrarse en efectivo. Recordarán que fue muy importante y que hasta el día de hoy ha traído consecuencias porque, entre otras cosas, cambió a mi juicio, positivamente el orden de prelación, dejando a una importante cantidad de entidades que no puede acceder al cobro como lo faculta la ley. Por ejemplo, muchas cooperativas tienen garantizado por ley el cobro, pero al estar garantizado el cobro de por lo menos el 30% en efectivo, no pueden hacer uso de esa facultad. Además, habría que discutir en qué orden entra este aspecto; seguramente, este sería un elemento que se agregaría a esa situación, haciéndola más compleja.

Esa es nuestra opinión sobre el articulado en lo que respecta a los funcionarios públicos. Nos referimos a este punto con mucho conocimiento de cómo es el comportamiento en la UTE. Los señores Diputados saben que estuvimos especialmente preocupados por encontrar mecanismos para mejorar la situación de un alto porcentaje de funcionarios de UTE que cobran el mínimo establecido por ley, pero que tienen lo que podría llamarse muerte civil, porque acumulan un montón de deudas impagas. De manera que hemos trabajado en ese tema, le hemos dedicado mucho tiempo, hemos llevado adelante una política exitosa en ese sentido, y entendemos que ese débito de la factura de UTE de los salarios de los funcionarios públicos sería un elemento que distorsionaría aun más la situación.

Esos son los dos pilares en los que se basa nuestra opinión sobre el proyecto que ustedes nos enviaron.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Las autoridades de UTE dicen que el plan que permite elegir el vencimiento de pago tiene un costo financiero. Lo entiendo; si estoy pagando a determinada altura del mes y prorrogo el plazo, por ejemplo, al máximo, es decir, quince días, la empresa recibe el dinero con una diferencia de tiempo, lo que implica un costo financiero. Pero ¿eso es eterno? Después de que se cierra un ciclo en el presupuesto del organismo, ¿por qué se sigue cobrando? ¿Va a ser eterno el costo financiero? Si la persona que eligió un nuevo vencimiento lo mantiene definitivamente, la UTE tendrá su plan de recaudación en función de las fechas de vencimiento establecidas. ¿Por qué el costo es eterno? Yo podría entender que eso tuviera costo durante un año, porque la empresa ya tiene establecido su presupuesto anual y sus ingresos en determinadas fechas, y los clientes modifican la fecha de vencimiento. Pero no entiendo por qué no se establece el presupuesto siguiente con un criterio distinto y se elimina definitivamente el costo permanente, que ustedes llaman costo financiero del vencimiento elegido.

La segunda pregunta refiere a cuál es la exoneración que tienen los funcionarios de UTE del pago de la energía eléctrica en sus domicilios.

SEÑOR MAGENAT.- Como explicamos, lo relativo al vencimiento elegido que es un producto que diseñamos con ese fin tenía dos costos. Tenía un costo hacer la gestión y el otro es un costo que minimizamos. Pero para explicar por qué rige siempre y no está acotado a determinado momento, hay que decir como ya señalé que nuestro ciclo comercial tiene una racionalidad. Cuando me alejo de esa racionalidad, incurro en mayores costos. ¿Cuál es esa racionalidad? Tengo un conjunto de clientes que están todos juntos. Al estar uno al lado del otro, tengo la posibilidad de tener menores costos. Trabajo mucho para tener menores costos. He sido muy celoso hablo en primera persona, pero me refiero a UTE de tener un ciclo comercial que sea lo más acotado posible. Eso es beneficioso y no va a la tarifa porque achicamos a lo mínimo posible los costos de la empresa. Entonces, cuando me aparto de esa racionalidad y un cliente pasa de la fecha natural de vencimiento, del día 11 por decir algo al 21, va a incurrir en un costo, porque mi racionalidad estaba dada al día 11. Es así como establecí mis itinerarios y mi ruta de lectura para realizar la gestión con el menor costo posible.

No me quiero explayar en otras cosas que hacemos pero voy a poner un ejemplo. Nosotros tratamos de que nuestros distribuidores repartan el mayor número de facturas posible. Porque una factura acompañada de ese ciclo vale 0,10 y cuando se reparte fuera de ciclo es decir una acá y otra en otro lugar, a diez cuadras, por ejemplo vale veinte veces más.

Entonces, somos muy celosos de cuidar ese costo. En ese sentido, nos preguntamos ¿esto lo soportan todos los clientes o solo esos? Y tratamos de reducirlo al mínimo posible y sobre esa base porque siempre hay un costo.

SEÑOR ASTI.- Cuando hablamos de vencimiento elegido, la medición del cliente, ¿también se cambia o lo que tiene es un mayor plazo para el pago?

SEÑOR MAGENAT.- No cambia la medición. Por eso digo que no toco mis costos. Lo sigo leyendo, pero la diferencia es que cuando se va a imprimir se dice: "No ponga la fecha 11, ponga 21". Los otros siguen con vencimiento el día 11.

SEÑOR ASTI.- O sea que agrego diez días de financiamiento.

SEÑOR MAGENAT.- Esa es la explicación que trataba de brindar en cuanto a que es siempre así. Después el cliente, si mejora su situación, podrá volver a lo otro. Establecimos un período de mantenimiento para no cambiar todos los días la gestión.

La otra pregunta es sobre el beneficio que reciben los funcionarios de UTE que representan 200 kilovatios hora. Puede suceder que algunos lo vean como un beneficio, pero siempre digo Gerardo me puede apuntalar que eso surgió en una época anterior a los Gobiernos democráticos. Fue una reivindicación y como no se encontró otro mecanismo, se optó por que se cobrara en especie y está congelada en los 200 kilovatios hora. Eso es lo que se descuenta en la factura mensual a los funcionarios por un mecanismo muy simple.

Quiero decir que no es un beneficio directo porque se diga por parte de alguna Dirección de UTE que eso es así sino que fue una reivindicación anterior a los Gobiernos democráticos y que se decidió otorgar en especie.

(Diálogos)

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- O sea que son 200 kilovatios mensuales y al precio del primer escalón. ¿Es así?

SEÑOR MAGENAT.- La factura del cliente residencial tiene tres cargos. Uno es la potencia que contrató con la empresa, el otro es el cargo fijo son los gastos comerciales y el tercero son los kilovatios hora. Eso se fija solamente sobre los kilovatios hora y se baja de los mayores. Eso debe andar por el orden de los $ 400. Lo puedo precisar mejor, pero no tengo aquí la documentación necesaria. Estoy recordando mi factura.

SEÑOR POSADA.- Creo que ha sido realmente muy productiva y provechosa toda comunicación respecto a cuáles son las distintas políticas comerciales que viene aplicando UTE.

Vayamos al punto esencial. Este proyecto de ley que no firmamos, pero que compartimos en lo que refiere al artículo 1º tiene una lógica que me parece de hierro. ¿Cuál es la razón por la cual empresas comerciales del Estado tienen un régimen para el cobro de sus tarifas igual a la percepción de los tributos que tiene el Estado? Son empresas comerciales y tanto OSE, como UTE y ANTEL tienen el mayor poder coercitivo del que se puede disponer, que es el corte de un servicio. Entonces, ¿cuál es la razón para contar con un régimen igual o similar al que tiene el Estado para el cobro de los tributos, que tiene una lógica absolutamente distinta y justifica la existencia de multas y recargos? El recargo desde ya que se justifica, porque si una persona no paga en el momento fijado, obviamente, hay un costo financiero que tiene que ser cobrado. Pero lo que no tiene sentido es a lo que refiere el proyecto es la existencia de multas. Si hay un poder coercitivo, el de cortar un servicio y si se pueden aplicar recargos, ¿por qué existe la multa? ¿Cuál es la razón de que, en el imperio de una empresa comercial que presta un servicio, exista además la multa, sabiendo que tiene un poder coercitivo que es el del corte? Creo que allí está la justificación de la modificación que se plantea en este proyecto. Además, este tema viene siendo discutido desde hace mucho tiempo.

Distinto es lo relativo al artículo 2º del proyecto. Me parece que allí hay observaciones que recién se hacían que son atendibles. No lo digo por el hecho de que se pueda plantear como un privilegio para el sector público sino que, en la medida en que hay una amplísima gama de canales para el cobro de las facturas, no hay razón para establecer un sistema que va a tener su costo y de por sí va a ser costoso para las propias oficinas del Estado que tendrán que hacer la retención. Hay un sistema implementado que ya está vigente y que me parece muy bueno. Creo que una de las cosas que han mejorado sensiblemente en este país es el hecho de que cuando el ciudadano paga las facturas de las distintas empresas del Estado, tiene una gran variedad de canales para hacerlo. Hoy nadie puede decir que no pudo pagar por no encontrar el lugar donde hacerlo. En ese sentido, me parece que son bien atendibles las observaciones que ustedes hacían.

Sin embargo, con respecto al artículo 1º, creo que la lógica es esa: en el caso de empresas comerciales no hay razón que justifique la existencia de multas; por supuesto que están los recargos. Reitero: no hay razón que justifique la existencia de multas y que tengamos una equivalencia con lo que es la percepción de los tributos.

SEÑOR ASTI.- Precisamente, creo que la proyección que quedó en pantalla explica claramente el motivo que explica la eliminación de las multas en un servicio público, más allá del monto y de los planes que cada institución pueda aplicar a fin de disminuir sensiblemente una deuda, lo cual fue muy bien expuesto tanto por el Director como por el Gerente Comercial de UTE. Pero no hay duda esto es casi una racionalidad económica de que si se elimina una multa va a haber una modificación en la conducta de pago de los consumidores.

SEÑOR POSADA.- No necesariamente.

SEÑOR ASTI.- Yo creo que sí, que es una racionalidad económica que se puede demostrar; esperamos no tener que comprobarlo.

Seguramente ello implicaría, más allá de los recargos, un incremento del costo total que tendría que trasladarse a todos los usuarios del servicio público. Por esta razón, hacemos hincapié en lo siguiente: no se trata simplemente de una empresa comercial sino de una empresa que brinda un servicio público en exclusividad. Además, esta empresa debe pensar en la mayoría de los usuarios que utilizan este servicio público y no recargarles los costos, ya que ellos son quienes cumplen con el pago de sus facturas, independientemente del hecho de que hay gente que debe pagar multas, que podrá seguir siendo la mayoría, pero es difícil comprobar que esto siga siendo así.

Estoy de acuerdo con que no deberíamos atar la aplicación de sanciones al Código Tributario, inclusive por la propia norma establecida en el decreto ley de la dictadura. Si bien UTE aplica ciertas normas que la habilitan a reducir hasta en un 50% esos montos, podemos recoger la iniciativa y desengancharla definitivamente del Código Tributario, manteniendo aquellos elementos que permitan tener en cuenta la conducta de pago, como muy bien explicaron tanto el Directorio como la Gerencia de dicho organismo.

SEÑOR MUJICA.- Me parece que, precisamente, la discusión debería girar en torno a esas variables. La discusión de si las multas y los recargos deben estar vinculados al sistema tributario o ser independientes, es una discusión diferente a si deberían existir o no. Cuando se argumenta que no debería haber multas porque existe el instrumento del corte, por lo menos se admite la posibilidad de que alguien piense que la multa evita el instrumento del corte. Por consiguiente, la política comercial que tiende a evitar el corte, también tiene un fundamento en el hecho de ser una empresa monopólica del Estado que brinda un servicio público.

Comparto lo que decía el señor Diputado Asti en el sentido de que soy partidario de desvincular el monto de las multas de la norma tributaria. Ahora bien, en la discusión de si las empresas públicas por brindar sus servicios deben o no cobrar multas cuando hay atrasos reitero, más allá del monto, se oponen la multa y el corte. Yo prefiero toda la vida que se aplique una multa siempre y cuando el monto sea accesible para la gente si esto evita que se recurra al corte. Esta argumentación no la estoy planteando yo, sino quien está contra la multa porque se tiene el corte como instrumento. Entonces, yo siempre prefiero la multa al corte, pero, por supuesto, no quiero que la multa no esté vinculada al costo del servicio y que no esté relacionada con la propia naturaleza del servicio.

En ese sentido, creo que puede haber una mejora y que podemos avanzar desde el punto de vista legislativo. Pero, en el resto del proyecto de ley que tenemos a consideración, hay argumentos suficientes por lo menos en la presentación que realizó UTE que demostrarían ciertos inconvenientes fuertes en el articulado que se proponía.

SEÑOR TAJAM.- Yo también apoyo lo que decía el señor Diputado Mujica, y agregaría una cuestión que no sé si se dijo en la presentación. Debemos tener en cuenta que no hay una política, particularmente en las empresas públicas me gustaría confirmarlo acá porque sé que en los datos aparece, en cuanto a que hay un importante financiamiento con los recargos y con las multas. Según lo que nos han ilustrado hoy aquí, se indica que esto está descartado. Por tanto quiero señalar que no estamos hablando de un mecanismo de financiamiento de la empresa sino de algo que hace al carácter del servicio y de cómo podemos hacer para que los usuarios se mantengan en él, además de contribuir con el financiamiento de la empresa mediante el pago de sus facturas.

Por último, me gustaría saber en qué momento se configura el corte para UTE.

SEÑOR MAGENAT.- Nosotros empezamos a trabajar en el corte, primero avisando al cliente, pues así está establecido por la empresa y por el regulador. Después, se comunica en la siguiente factura. Asimismo, no se envían avisos de cortes separados a fin de evitar mayores costos a la empresa y, en definitiva, a los clientes. Entonces, como dije, se comunica en la siguiente factura y a partir de ahí, según la disponibilidad, se llega al corte. Al cliente se le juntan dos facturas y recién ahí se le va a proceder al corte. Quiere decir que transcurren cuarenta y cinco días desde el primer vencimiento.

Ustedes habrán observado en una de las transparencias que nos paramos en cuarenta y cinco días a los efectos de mostrar que hasta el momento en que puede operar el corte, estamos cobrando el 99.4% de lo que tenemos que cobrar. Esto lo pusimos expresamente.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Estoy de acuerdo con lo que dijo el señor Diputado Posada; seguramente vamos a tener ese debate cuando consideremos el proyecto, una vez que se retiren las autoridades de UTE.

Considero que este organismo, en los últimos años, ha realizado una gestión comercial que todos admiramos y tendría que buscar la manera de evitar la aplicación de las multas.

Me parece que lo que ha dicho el señor Diputado Posada es muy claro: hoy hay multas en los impuestos que no tienen la capacidad coercitiva que tiene la UTE. Quien no paga la contribución inmobiliaria tiene un recargo o una multa, pero para que la Intendencia Municipal pueda cobrársela debe hacerle un juicio. En los hechos, al Municipio puede llevarle uno o dos años cobrar a una persona la contribución. En cambio, aquí, entre la multa y el cese del servicio estamos en cuarenta y cinco días. Cuando viene en camino la tercera factura, ahí está el corte. De manera que en cuanto a la existencia de la multa, no tengo por cierta esa frase que ustedes mencionan, de que habrá una segura modificación en la conducta de pago. Quizás tendrían que hacer una simulación o un ensayo. La política empresarial de la UTE es muy seria. Lo reconozco. Quizás podrían hacer un ensayo y ver cómo funcionaría la no existencia de la multa y no quedarse tan rígidos.

No voy a entrar en otras consideraciones, pero si estuviéramos en competencia, no habría multa. Eso está claro. La otra empresa no pondría multas y ustedes tampoco. Creo que lo que sucede es que la UTE está en una posición prevalente, tiene todos los mecanismos a su disposición y los aplica todos. Lo que se está diciendo acá no es que no lleguemos al corte. La gente sabe que si no paga tres facturas, le cortan la luz. Es una cosa bien clara. Pero creo que tendríamos que hacer un ensayo y buscar otra fórmula a esa posición prevaleciente por la que se usa la multa y el corte. No estamos pidiendo la solución definitiva, la de no cortar; al revés, estamos diciendo: "Bajemos esa posibilidad de la multa y, por lo tanto, mejoremos esa capacidad de pago de aquel que está en corte", que reconozco que en términos globales representan cifras menores. No quiero caer en frases hechas, pero por pocos que sean, son personas a las que se les corta la luz. Son pocos, es verdad, pero cuando esto pasa en la casa de una persona humilde, se siente. Además, es dura la aplicación de la multa porque si no pagó fue porque hubo una dificultad. Y aclaro que estoy poniendo especial atención al consumo residencial; de él estoy hablando. En otras áreas de prestación de servicios, no pondría tanto énfasis.

SEÑOR PRESIDENTE.- Compartiendo la admiración por la mejora de la gestión que manifestaba el señor Diputado José Carlos Cardoso, les agradecemos mucho la presencia. La semana que viene trataremos de coordinar la comparecencia conjunta de los Directorios de ANTEL y OSE, a los efectos de tener la visión global de los tres organismos. Nos vamos a quedar con una copia de vuestra presentación y la vamos a distribuir entre los legisladores a los efectos de que puedan seguir profundizando en esta temática de tanto interés social.

(Se retira de Sala el Directorio de UTE y asesores)

SEÑOR TAJAM.- Solicito que la presentación se adjunte a la versión taquigráfica.

SEÑOR PRESIDENTE.- Así se hará, tanto electrónicamente como en papel.

Tenemos planificado para la semana que viene la visita de los Directorios de OSE y ANTEL. Esto va a llevar toda la sesión. Además, el señor Diputado Trobo, quien solicitó media hora para hacer referencia a tres proyectos planteados en la Comisión, solicitó la postergación de su recibimiento.

A su vez, tenemos dos solicitudes de entrevista, una de CAMBADU, referida a la exoneración de aportes patronales, y otra de la asociación de agentes de loterías del interior y de Montevideo y de los subagentes, vinculada a la fijación del 24 de diciembre como fecha del "Gordo de Fin de Año".

SEÑOR POSADA.- Pienso que CAMBADU debería dirigirse al Ministerio de Economía y Finanzas. Nosotros no tenemos facultades.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Podríamos recibirlos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, propongo conversar con el señor Diputado Trobo y proponerle que no venga la sesión próxima sino la siguiente.

SEÑOR CARDOSO (don José Carlos).- Exactamente. Yo le puedo comunicar la postergación de su venida a la Comisión.

SEÑOR POSADA.- Con el mismo criterio que hace un rato planteaba el señor Diputado Gandini, me interesaría también soy firmante de este proyecto de ley que el tema de la ley interpretativa fuera puesto como segundo punto del orden del día, a continuación de la visita de los Directorios de OSE y de ANTEL.

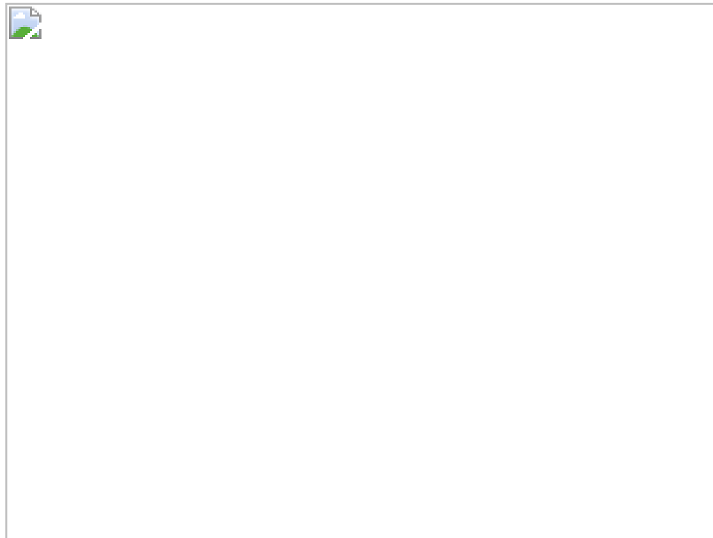
SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, haríamos lo siguiente. En la próxima sesión recibiríamos a ambos Directorios; luego pondríamos a discusión el proyecto que propone el legislador Gandini; y más tarde, veríamos el día en que recibimos al señor Diputado Trobo, a CAMBADU, a la asociación de agentes de loterías del interior, de Montevideo, de los subagentes, y otras organizaciones vinculadas a ellas.

¿Estamos de acuerdo?

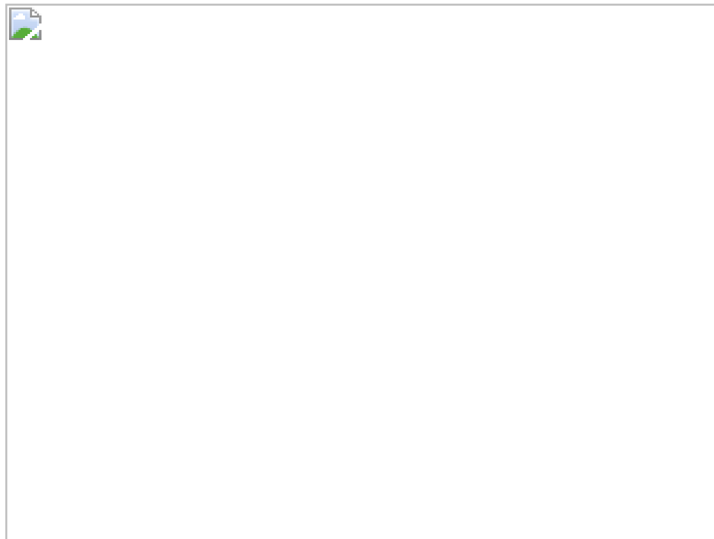
VARIOS SEÑORES REPRESENTANTES.- ¡De acuerdo!

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.

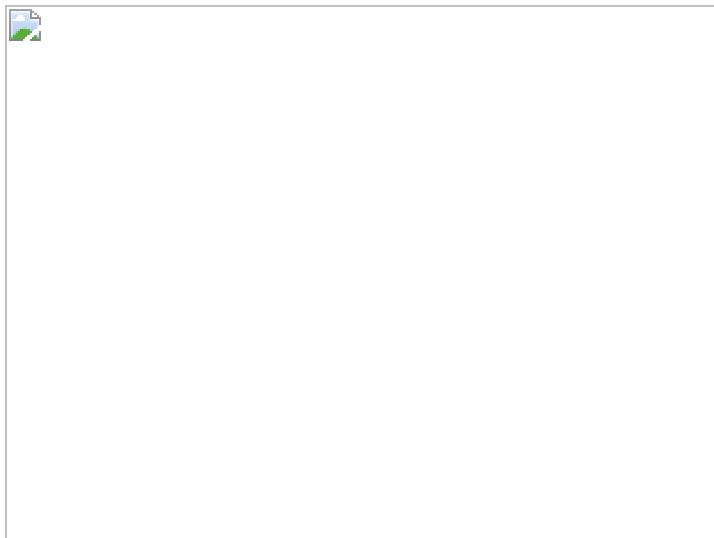
Diapositiva 1



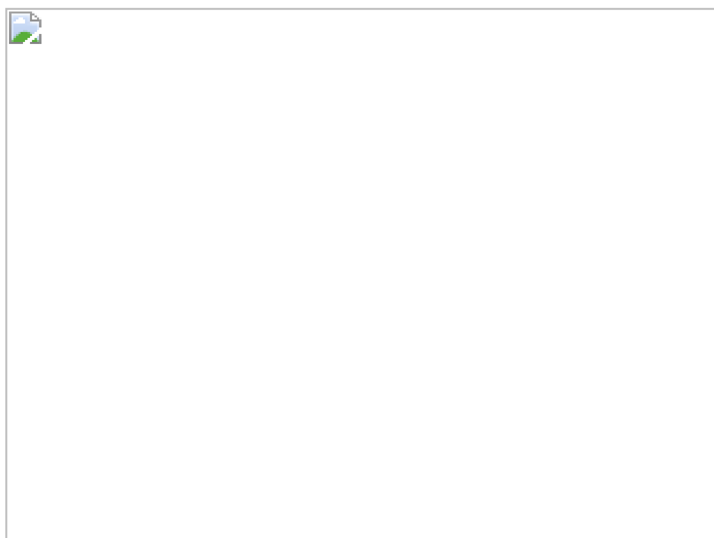
Diapositiva 2



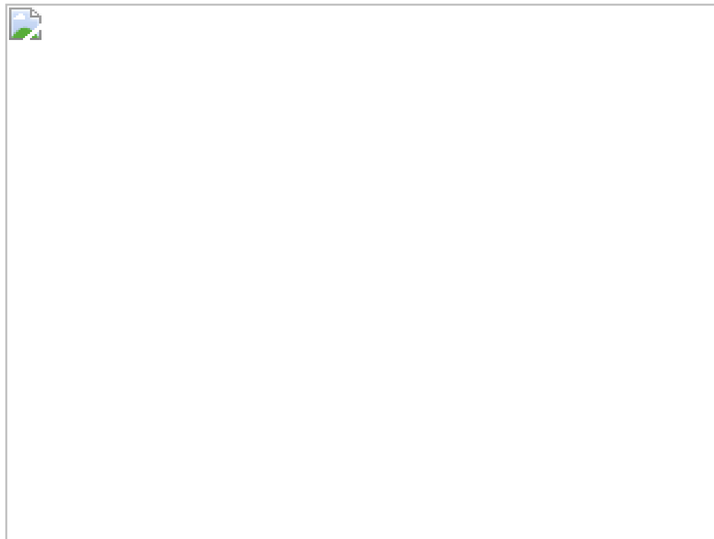
Diapositiva 3



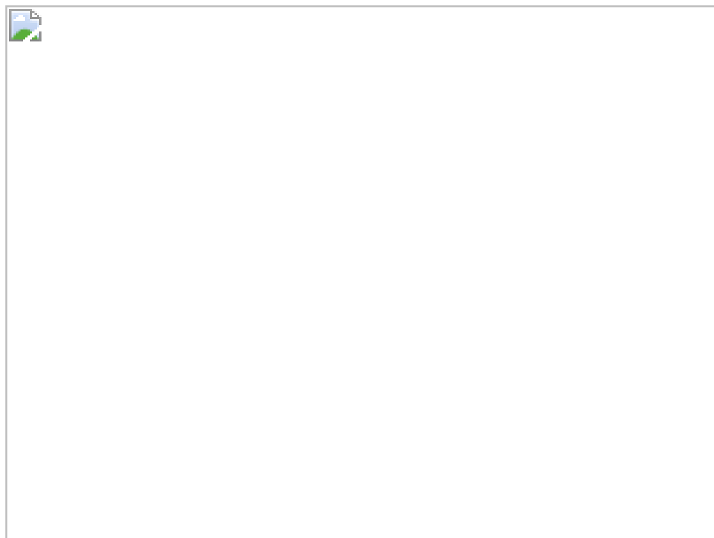
Diapositiva 4



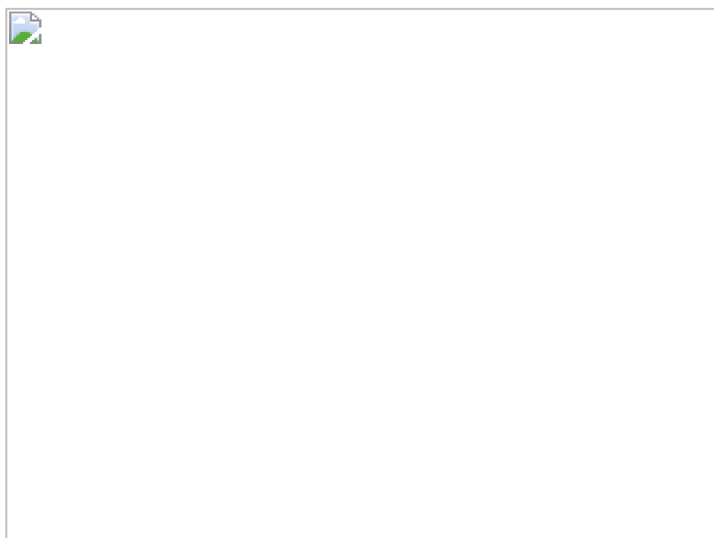
Diapositiva 5



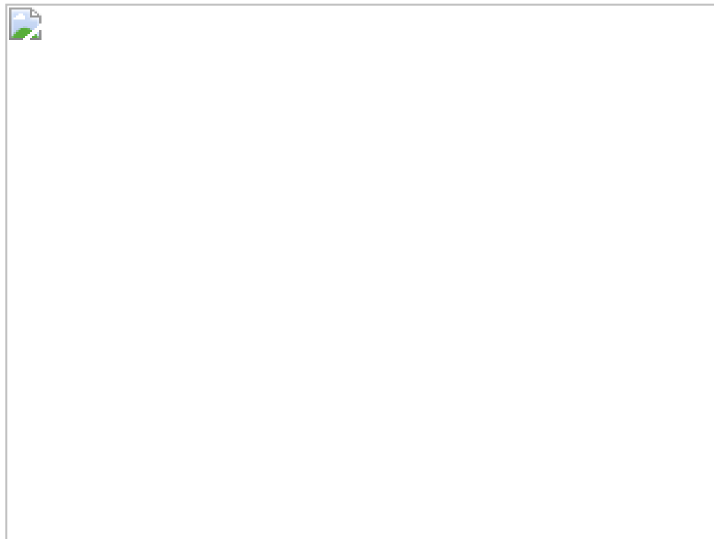
Diapositiva 6



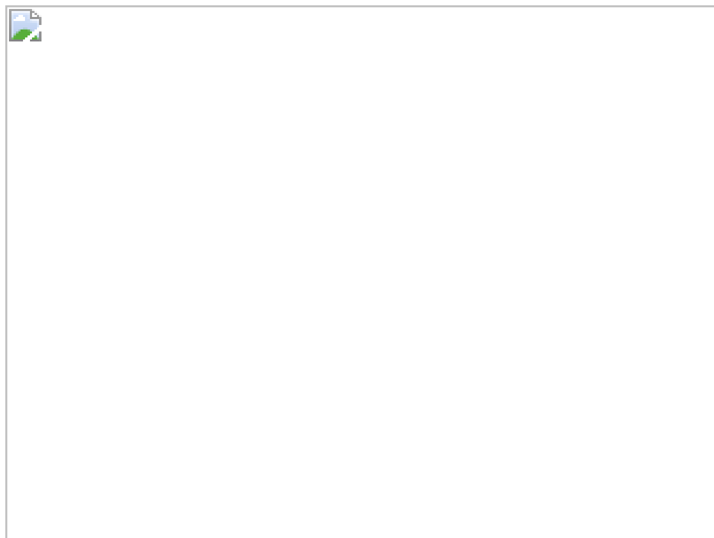
Diapositiva 7



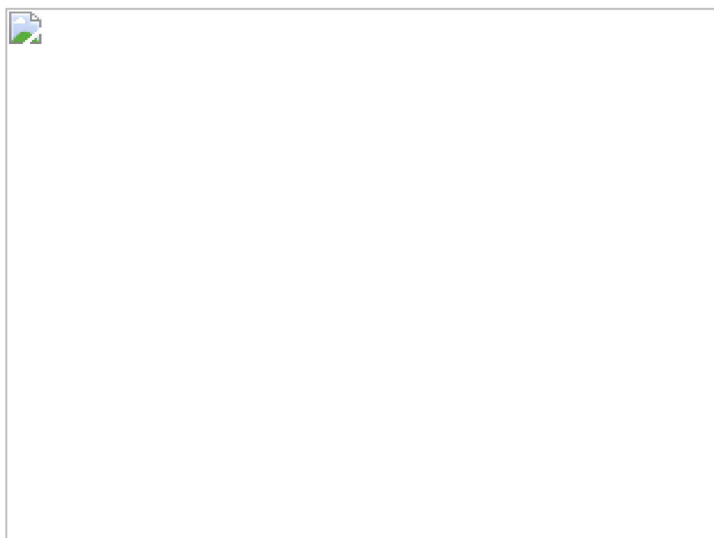
Diapositiva 8



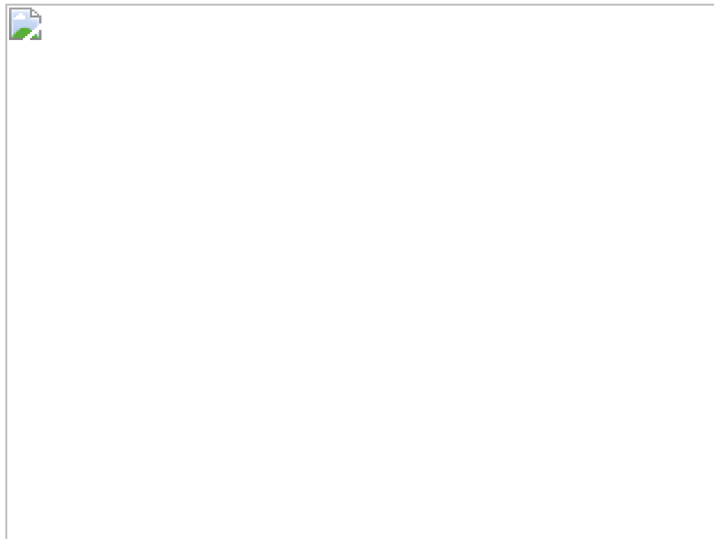
Diapositiva 9



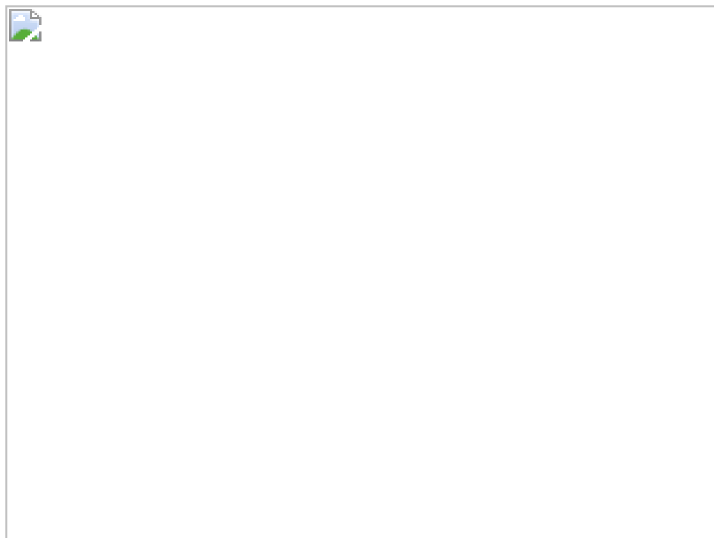
Diapositiva 10



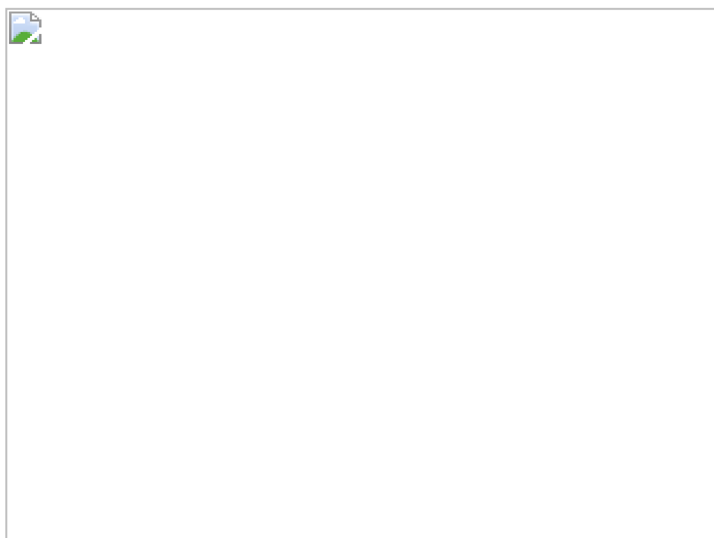
Diapositiva 11



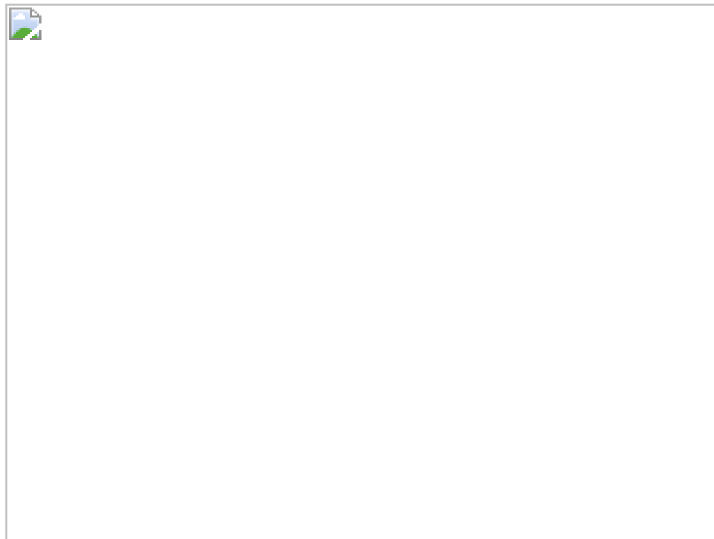
Diapositiva 12



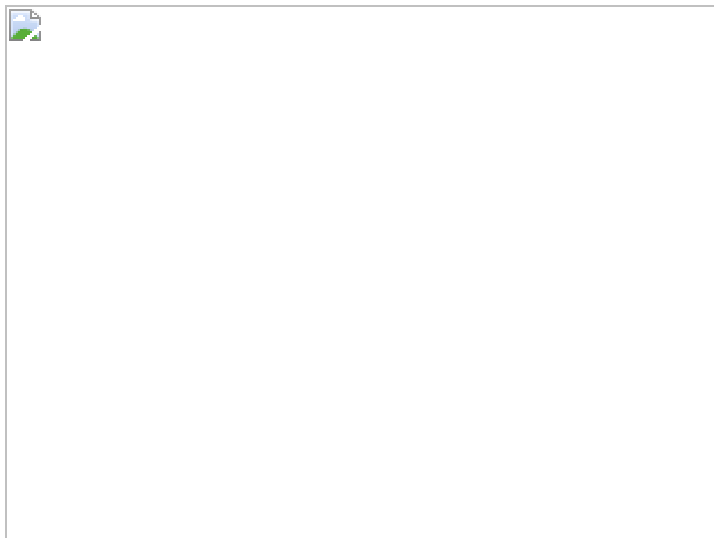
Diapositiva 13



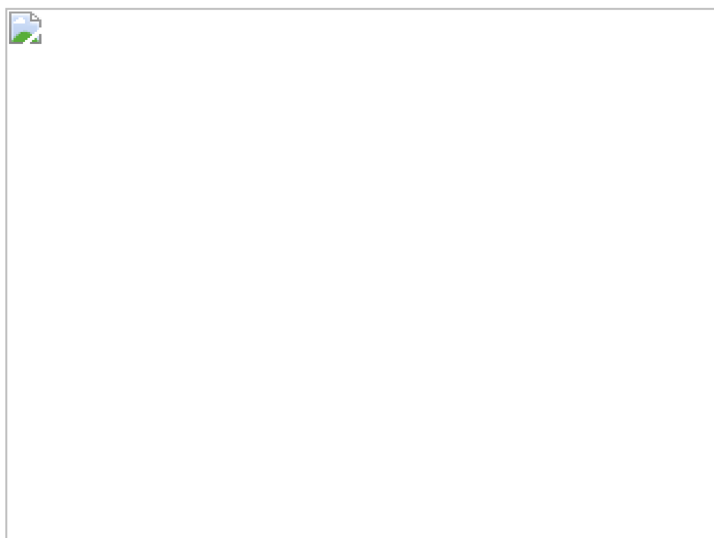
Diapositiva 14



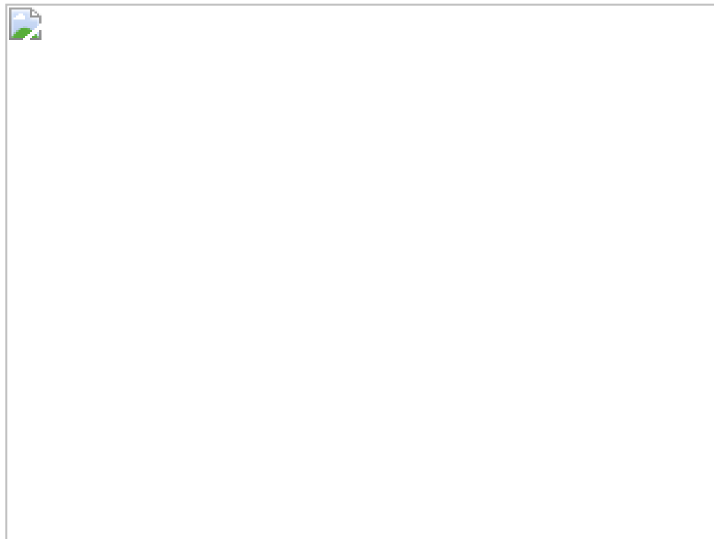
Diapositiva 15



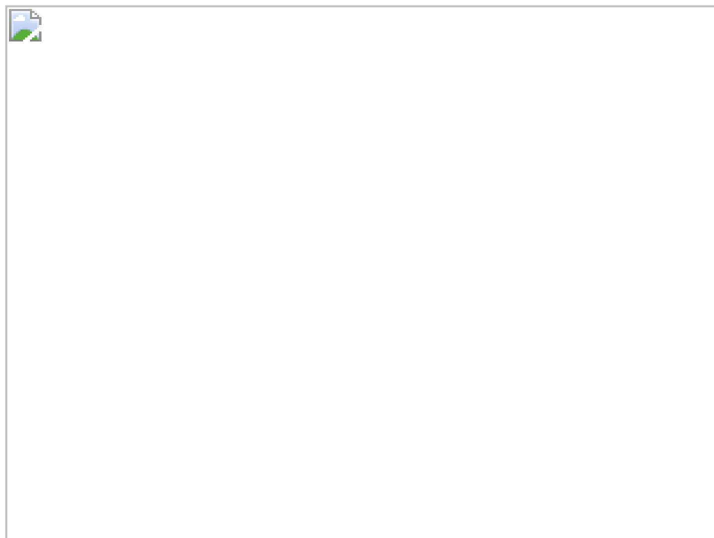
Diapositiva 16



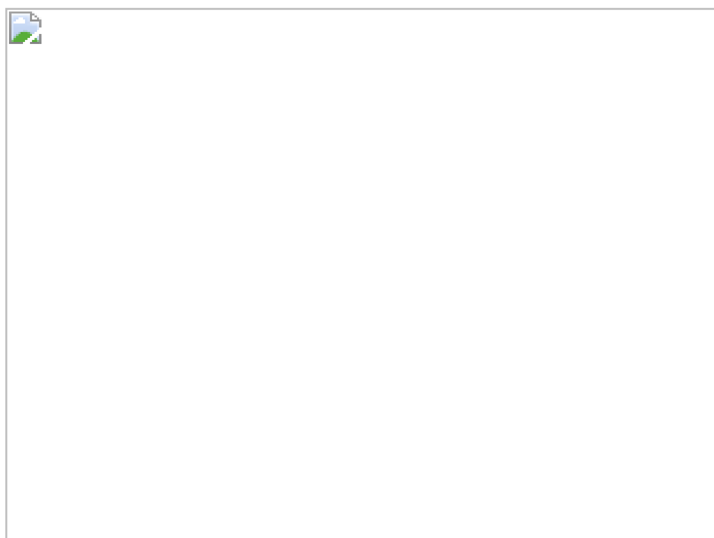
Diapositiva 17



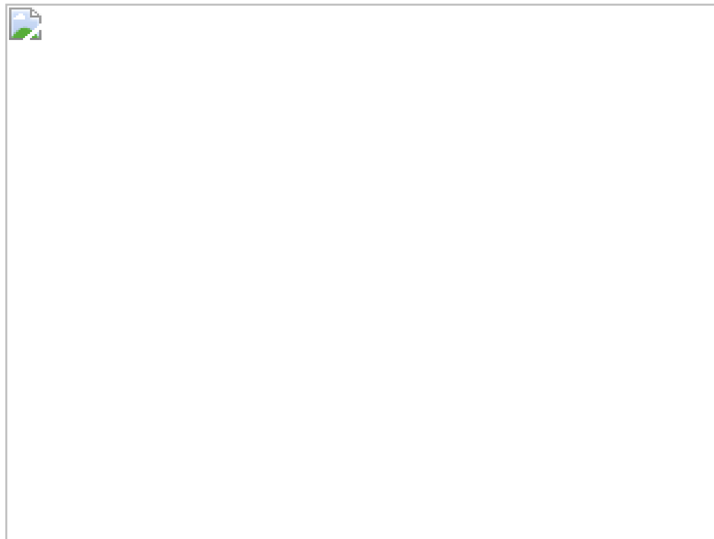
Diapositiva 18



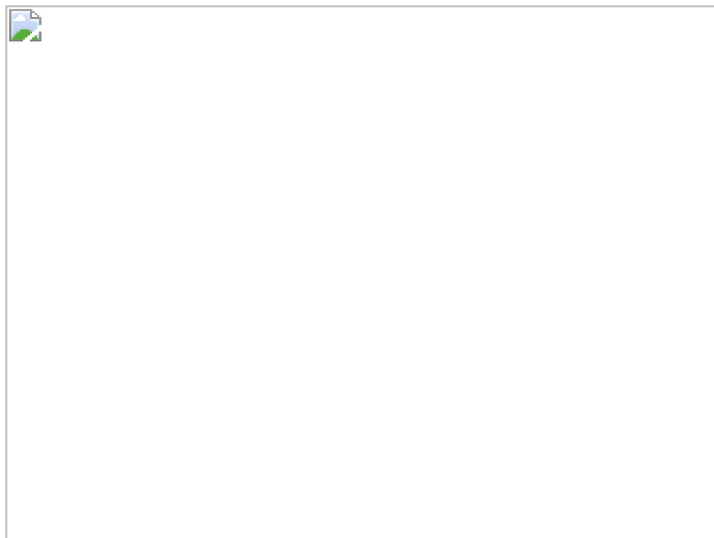
Diapositiva 19



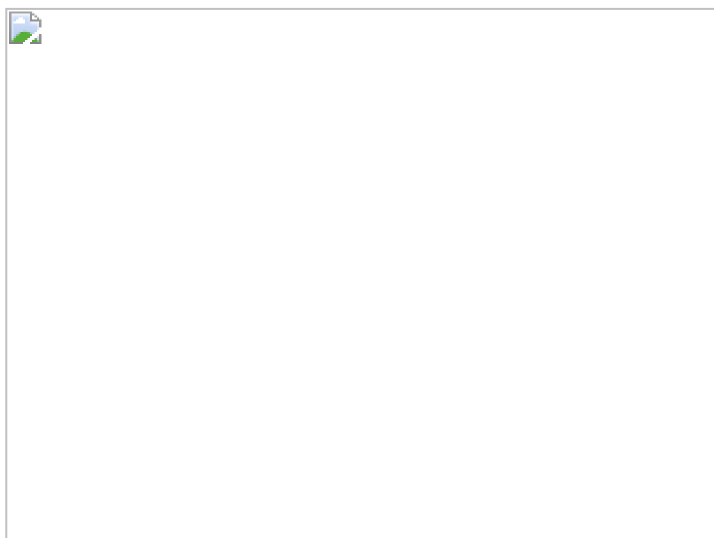
Diapositiva 20



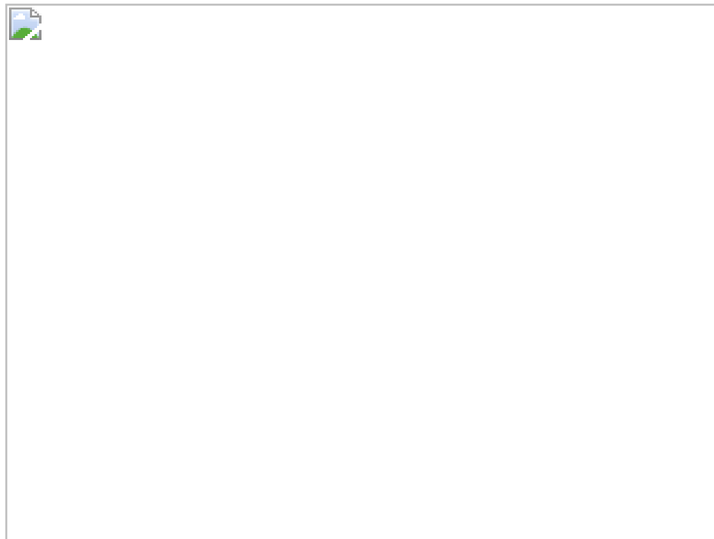
Diapositiva 21



Diapositiva 22



Diapositiva 23



Diapositiva 24

